



HVAD KOSTER EN WEBSHOP?



HVAD KOSTER EN WEBSHOP?

Vi bliver rigtig ofte spurgt om, hvad en webshop koster.

Svaret er enkelt og alligevel ikke.

For i realiteten er det nemlig ikke os, der bestemmer, hvad en webshop koster. Det gør du.

Når du overvejer at udvide din forretning med en online shop, kan der være mange tanker, der kredser om spørgsmål som:

- Hvordan skal webshoppen se ud?
- Hvad skal den kunne?
- Og sidst men ikke mindst – hvad koster det at få lavet en webshop?

Morningtrain kan svare på disse spørgsmål.

Og svaret er: Det afhænger af dit behov.

Hvad påvirker en webshops pris?

Prislejet for en webshop varierer, alt efter hvilke behov du og din virksomhed har. Vi har identificeret syv faktorer, som spiller en væsentlig rolle, når vi estimerer priser på webshops.

På de næste sider kan du læse om de syv faktorer, som kan få prisen på din webshop til at gå op eller ned.





1. Design

Hvilke forventninger har du til din webshops design? Ønsker du et basisdesign, hvor æstetikken og funktionaliteten holder sig på et simpelt niveau? Eller ønsker du specielle features, funktioner og et udseende, som er skræddersyet til lige din webshop? Jo mere detaljeret dit design er, jo mere stiger prisen.

2. Specielt checkoutflow

Hvordan skal dit checkoutflow se ud? Skal købsprocessen have flere eller færre trin? Sælger du produkter ud over normalen, som kræver specielle oplysninger, før kunden kan gennemføre købet? Et "standard"-checkflow koster mindre end et unikt tilpasset.

3. Antal undersider udover webshoppen

Skal din webshop have andet end produktsider? Nogle webshops har tilknyttet blogs eller andre informative undersider til shoppen. Mange ekstra sider betyder, at prisen på din shop stiger.

4. Integrationer f.eks. med ERP-, CRM- og økonomisystemer

Skal din webshop kobles til andre systemer? Mange virksomheder bruger interne systemer til at administrere og styre interne arbejdsprocesser.

Din nye webshop behøver dog ikke være en outsider, for integrationer kan få din online butik til automatisk at samspille med dine andre systemer. Prisen på din webshop svinger alt efter antallet af integrationer og hvor komplekse disse er at udvikle.

5. Ønsket betalingsløsning f.eks. faktura, kort, cryptocurrencies osv.

Hvordan skal dine kunder betale for deres varer? I dag findes der mange forskellige betalingsløsninger. Du kan f.eks. give dine kunder mulighed for at betale med faktura og betalingskort, som er velkendte løsninger.

Kryptovaluta har oplevet fremgang inden for den seneste tid, og derfor er det nu også muligt for forbrugere at handle og betale med bitcoins. Jo nyere og mere ukendt din valgte betalingsløsning er, jo dyrere bliver webshopprisen også, da der så skal udvikles helt nye integrationer.

6. Brugerstyring f.eks. med brugerdefinerede rabatter osv.

Skal bestemte kunder have fremvist bestemte priser og rabatter? En del B2B-virksomheder bruger prisdifferentiering i deres salgsarbejde – dette er muligt at omsætte til en teknisk funktion på en shop.

Det er detaljeringsgraderne i sådanne funktioner, som påvirker

7. Fragtløsning

Hvordan vil du levere dine kunders ordrer? Skal din webshop integreres til fragtfirmaets system? Vælger du at få lavet en integration til et mindre kendt fragtsystem, vil dette få prisen på din webshop til at stige sammenlignet med, hvis du vælger at integrere til et kendt system.





Det koster en webshop

Hos Morningtrain arbejder vi ikke med faste priser for webshops, bl.a. fordi vores løsninger altid er skræddersyede og tilpasset til den enkelte kundes behov.

Men når det er sagt, kender vi de typiske opgaver, og vi kan derfor give dig et estimat på, hvilke prisleje du bør forvente, når du vælger os som leverandør af webshopdesign, integrationer og opsætning.

- Prisen for et design, herunder udvikling af grafisk udtryk og infrastruktur, starter ved 20.000 DKK. Gennemsnitsprisen for vores løsninger ligger typisk mellem 35.000 DKK og 50.000 DKK.
- En basisopsætning af design inkl. opsætning af WooCommerce starter ved 20.000 DKK. Prisen for opsætning af webshop og CMS ligger dog typisk mellem 35.000 DKK og 90.000 DKK.
- Prisen for integrationer til f.eks. ERP-, CRM- og økonomisystemer samt betalingsløsninger starter ved ca. 10.000 DKK pr. stk. Typisk ligger prisen for en integration mellem 10.000 DKK og 30.000 DKK pr. stk. Den gennemsnitlige webshop skal oftest bruge to til fem integrationer.

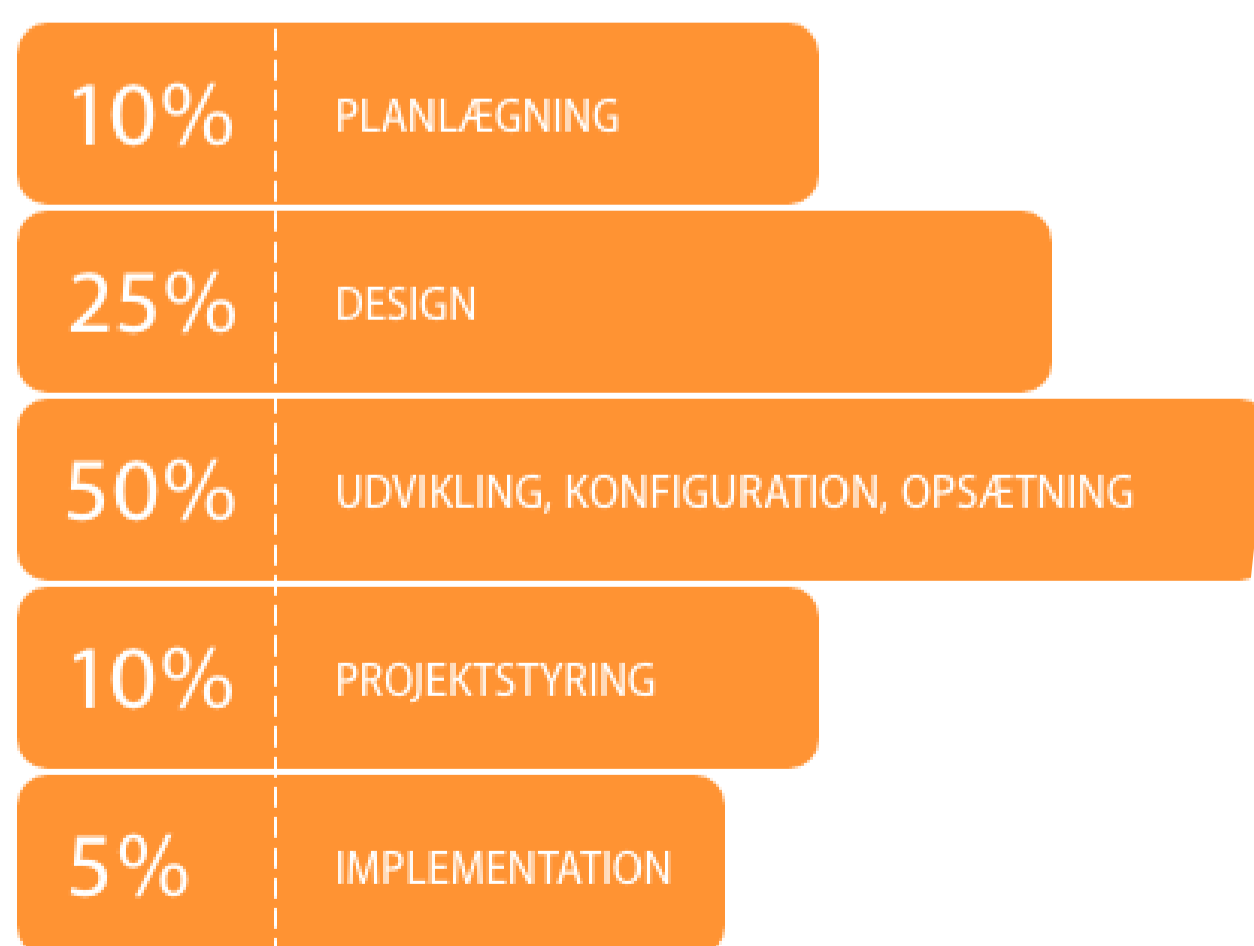


Hvordan
bliver budgettet
brugt?

Vi ved, det kan virke uoverskueligt at gætte sig frem til, hvad og hvordan budgettet til en webshop bliver brugt.

Hos Morningtrain spiller vi med åbne kort, fordi vi går op i at have et åbent og ærligt samarbejde med vores kunder.

Vi har derfor lavet denne oversigt, så du kan få et overblik over, hvordan din penge bliver brugt:





10% planlægning, kravspecifikation mm.

Her kigger vi på den forestående rejse, som vil gøre dig til webshopejer. Vi planlægger hele forløbet og de underliggende faser. Vi ser også nærmere på kravspecifikationerne for din webshop, så du er sikker på at ende med en løsning, som understøtter din virksomhed 100 procent, og som indfrier din forretnings mål.

25% design

I designfasen laver vi blåtrykket til din webshop. Vi lader kreativiteten flyve af sted, men vi har altid in mente, at designet skal balancere perfekt ift. visuelt udtryk og funktionalitet, og at slutproduktet skal matche din virksomheds profil.

50% udvikling, konfiguration, opsætning af design

Det er her vores dygtige udviklere tager arbejdshandskerne på og forvandler design og koncept til en flot og funktionel webshop. Denne del er mest tidskrævende, men alt godt kommer til den, der venter!



10% projektstyring

For at dit projekt ikke løber af skinnerne, afsætter vi også ressourcer til projektstyring, så processen kører så effektivt som muligt fra start til slut. Det er din garanti for, at du får mest muligt ud af dit budget.

5% implementation

På dette stadie er din webshop færdigudviklet og klar til at indtage sin plads på internettet. Her bliver din webshop implementeret, og efter den er gået i luften, kan den officielt tage i mod kunder og besøgende.

Hvorfor skal
jeg investere i
en dyr løsning?

Fordi du sparer tid og penge. Et godt design sparer tid i det daglige arbejde, og tid er som bekendt lig med penge.

Det er især integrationerne, som kan hive prisen op. Til gengæld sørger integrationerne for at automatisere administrative processer, så du ikke selv behøver bruge tid på dem – i stedet kan du bruge din tid på aktiviteter, som tilfører værdi til din virksomhed.

Vi forstår, at femcifrede prislejer kan virke intimiderende, men lad dig ikke skræmme af de umiddelbare høje priser. De store beløb bør i stedet ses som fremtidsorienterede investeringer i din forretning.

Prisen afspejler også den høje kodekvalitet, du får, når du vælger et professionelt webbureau til at udvikle din webshop og dine integrationer for dig. Det er din garanti for, at du får en flot, velfungerende og sikker online shop.



Men en webshop
er aldrig færdig...

Hvad mener I med det? Er den ikke færdig, når I har fået den oppe at køre, og mine kunder kan komme til?

Nej.

Webshop udvikling er aldrig en aktivitet man er færdig med, for den er del af din virksomhed. Og ligesom din virksomhed må tilpasse sig ændringer i markedet og forbrugeradfærd for at overleve, kræver din webshop også løbende udvikling for at holde sig live. Fortsat udvikling og vedligehold er en del af driftsarbejdet, som følger med en webshop.

Derudover skal du fortsat investere i hosting til din webshop. En god hostingløsning er essentiel for, at din webbutik fungerer optimalt, altid er oppe og beskyttet mod trusler.

Vi håber, du er blevet klogere på, hvad du kan forvente, når du ansætter et professionelt bureau til at udvikle din webshop. Mange faktorer spiller ind på prislejet, og det er ikke altid nemt at finde hoved og hale i, hvad der får prislejet til at stige eller falde. Vigtigst er dog, at du får lavet en webshop, som understøtter din forretning, og som følger din virksomheds vision.